

報告要旨

報告1：フランチャイズをめぐる関連法令の全体像 ～独占禁止法を中心として～ 高橋善樹（太樹法律事務所・弁護士）



1 フランチャイズの独占禁止法上の位置付け

フランチャイズ・システムの独占禁止法上の評価は、独占禁止法がブランド内競争とブランド間競争の保護を含むと考えられているところ、ブランド内競争の制限がブランド間競争を促進するといえるかにかかっていた。フランチャイズ・システムがアメリカから日本に導入された当時、流通系列化の弊害が検討されていたが、フランチャイズ・システムは問題とされることなく、日本市場に浸透していった。

その後、平成3年7月11日、公正取引委員会は「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」を公表したが、メーカーから卸、小売といういわば縦の関係である流通系列化に関する種々の行為の不公正な取引方法の違法性の基準を示したものであり、本部と加盟者というフランチャイズ・システムにそのまま妥当するかは明確ではなかった。さらに時を経て、平成14年4月24日に「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」（以下「フランチャイズ・ガイドライン」という。）が公表された。

2 フランチャイズ・ガイドラインの概要説明

(1) 加盟者募集段階

開示義務ではなく、開示を怠る場合に加盟者の勧誘行為が独占禁止法上の不公正な取引方法の欺瞞的顧客誘引に該当するとして、間接的に開示を求める。

(2) フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引段階

フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用に、また加盟者を不当に拘束するものである場合には、抱

き合わせ販売等又は拘束条件付取引等に該当する。

本部による価格拘束は、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えると評価される。現状、価格は推奨であり、加盟者がこれに賛同していると理解される。フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度内においては、原則として、ブランド内競争の制限がブランド間競争を促進するものと評価していると考えることができる。

また、ガイドライン上「フランチャイズでは、優越的地位の濫用、抱き合わせ販売、拘束条件付取引等が問題となる」とされているが、実際上は、優越的地位の濫用が問題となる可能性が高い。

3 フランチャイズをめぐる主な関連法令の全体像

本部と加盟者とのフランチャイズ契約全般、本部（直営店）、加盟者と消費者との取引、本部と第三者との取引に分けて、関連する法令を図示し、説明した。

改正の最新情報（運送について荷主は、現行法は独占禁止法（物流の特殊指定）が適用されるが、現在、下請法の対象とする法改正が検討され、外注取引では、2024年1月1日からフリーランス保護法が施行される等）について情報を提供した。

報告2：FCにおけるビジネスモデルの保護 神田孝（心齋橋パートナーズ・弁護士）



1. 本部がフランチャイズ契約に基づき加盟者に対して提供する事業の経営・運営の仕組みの総称をフランチャイズ・パッケージと呼ぶ。本部は加盟者に対してフランチャイズ・パッケージを提供することで、その対価として加盟金やロイヤルティを収受することから、フランチャイズ・パッケージは対価的価値のある「独自性」「模倣困難性」を備えな

ければならない。

しかし、チェーンビジネスではヒットしたビジネスモデルをコピーすることが常態化しており（和民 vs 魚民事件、月の雫 vs 月の宴事件、鳥貴族 vs 鳥二郎事件など）、フランチャイズ業界でも同様である。そのため、本部にとっては、ビジネスモデルのコピーを防止することが重要な課題となる。

2. チェーンビジネスでは店舗外観がビジネスモデルの重要な要素となるが、近年、東京地裁は、コメダ珈琲と類似した外観の店舗を出店した第三者に対し、不正競争防止法 2 条 1 項 1 号に基づきその使用差止を命じた（東京地裁平成 28 年 12 月 19 日決定：コメダ珈琲仮処分事件）。この裁判例はビジネスモデルのコピーを防止するために本部が取るべき手段の先例となっている。

それ以外にも立体商標、位置商標、特許出願により店舗外観を権利化しコピーモデルの出現を防止することができる。

3. 以上の説明を終えた後、本日の研究会の参加者に対して、「ブームになったビジネスモデルをコピーして同じ事業をすることは経営学的に見て是が非か」について質問したところ、活発な意見交換がなされた。本会場では、コピーモデルを容認した方が、そのサービスや商品の進化が期待できるとする意見が多数であった。また、容易にコピーされるビジネスモデルはその程度の独自性しか有していないという厳しい意見もあった。他方で、コピーを容認すると、そのサービスや商品の劣化を容認することになるという反対意見もあった。

報告 3：FCのM&Aの法律実務に関する概説と法的留意点 若松 亮（若葉パートナーズ法律会計事務所・弁護士）



F CのM&Aが行われる場合の売主側の目的には、①自ら創業したフランチャイズ・チェーンの換価、②チェーン展開を加速させるための経営資源の獲得、③事業の再編・スリム化、④事業承継等があります。事業承継に関しては、他の方法である親族内承継や従業員承継と比較しても、M&Aが最も有力な選択肢となるケースが多いです。買主側の目的としては、①新規事業の取得、②自己の経営資源とのシナジー効果への期待、③競合店舗の買収による市場占有率や競争力強化、④法人加盟店の救済等である場合が多いです。

フランチャイズ・チェーンをM&Aによって譲渡する法的手法には、株式譲渡、合併、会社分割、事業譲渡、第三者割当増資等がありますが、株式譲渡や事業譲渡が多いです。

M&Aの実施に向けた交渉は、一般的には、①対象会社の探索、②秘密保持契約の締結、③基本条件の交渉と基本合意書の締結、④DDの実施、⑤最終契約交渉と最終契約の締結、⑥クロージングという流れで進むことが多いです。

法務DDについては、①譲渡対象となる会社の株式の所有権（真の所有者か）、②事業に関する許認可、③重要な契約の内容（契約書の有無を含む）、④事業活動継続に不可欠な資産（不動産・動産・知的財産権等）の使用権限等、⑤係属中の訴訟、潜在的な訴訟・紛争、偶発債務の有無等が特に確認すべき事項となり、F Cの場合ですと、加盟店との紛争、残業代未払等労働法規違反が問題になることも多いです。法務DDで問題点が発見された場合、M&Aの取引方法の変更（株式譲渡→事業譲渡等）、取引実行の前提条件・誓約事項等の追加、譲渡価格等への反映等により対応することになります。

株式譲渡契約における株価の算定方式としては、①純資産方式、②収益方式、③批准方式、④配当方式、⑤取引事例方式があり、実務上は、収益方式と純資産方式を中心に、批准方式を関連づけて株価が決定されることが多いように思われます。

F CのM&A契約において問題となることが多いのは、①アーンアウト条項、②前提条件、③表明保証、④誓約事項、⑤補償条項等の条項です。

F CのM&Aで論点となることが多いのは、①本部や加盟店による譲渡の拒絶の可否、②フランチャイズ契約書に先買権規定を置くことの有効性、③本部が加盟店のM&Aを認める場合の具体的対応等です。

報告4：FCビジネスにおけるトラブルへの実務対応
～『フランチャイズトラブル回避ガイド』の解説～
高木仁（東京都中小企業診断士協会・フランチャイズ研究会 副会長）



フランチャイズ（FC）ビジネスは、本部と加盟者は、互いの信頼と協力のもと、同じビジョンに向かって一つの事業を成功へと導いていくべきものである。しかし、現実には、多くのトラブルが発生しており、訴訟に発展するケースも少なくない。

「フランチャイズトラブル回避ガイド」は、本部と加盟店間でトラブルが多発する167の場面を想定し、本部が対応すべき事項についてQ&A方式にてまとめたものである。

本部と加盟者は、FC 契約によって結ばれたビジネスパートナーの関係ではあるが、契約の当事者同士として、互いに対立する関係とも言える。チェーン品質の維持や統一性を重視する本部と、経営の自由度を求める加盟者の間で軋轢が生じることがある。

本部による無理な営業がトラブルの原因となるケースは多い。1店舗でも多くの加盟店をオープンさせたい本部は、加盟店開発において、誇大表現された収益モデルの提示や、FC 契約を急がせる行為など、無理な営業を行うことがある。本部が提示する収益モデルは、「根拠ある事実・合理的な算定方法等に基づいていること」「その根拠となる事実・算定方法が示されていること」が必要である。

FC 契約締結においては「契約締結前に熟考期間を十分に設ける」「契約書の読みあわせをしっかりと行う」など、加盟者が自由な意思に基づいて適切に判断できる状況になるように、進めることが重要である。

一方、FC 加盟さえすれば成功すると考え、十分な情報収集・検討を行わず安易に契約し、本部に依存する加盟者もいる。法人加盟者の中には、既存事業がうまくいかない中で、一発逆転を狙って加盟するものの、既存事業の悪影響が FC 事業にも及んでしまうこともある。

店舗運営におけるトラブルを招かないよう、日ごろから SV は FC オーナーに対する丁寧なコミュニケーションを取っておく必要がある。

一般的に、FC 契約は長期に渡るものであり、事業を継続する中では、外部環境の変化は

避けられず、本部が作り上げたビジネスモデルが陳腐化してくることもある。本部は、環境変化に合わせてビジネスモデルを変革し、契約内容も見直す必要があるが、この対応が遅ければ、加盟者とのトラブルへとつながることもある。

FC ビジネスにおけるトラブルは、加盟説明会から契約解除後まで多岐にわたるものである。本部担当者は、FC にかかわる法律や契約書の内容を熟知し、それぞれの場面で留意しなければならない。



3,500 円

購入はコチラ：[フランチャイズトラブル回避ガイド | フランチャイズ研究会 \(fcken.shopselect.net\)](http://fcken.shopselect.net)